

雨果论坛NO.14

# 跨境电商 进口洗牌新格局

New pattern  
要变天

主办：雨果网

协办：广东省跨境电子商务行业协会  
福建省跨境电子商务协会

指定服务商：



钱宝Globebill

网易考拉海购





# 在淘宝京东的流量黑洞下 中小卖家 如何夹缝生存

主讲人 西洋汇 杨灵



“今天适合谁听？”

*For : 1000人以下的中小卖家*



# 今天将带来什么干货？

- \* 如何夹缝生存及如何获得更低成本的流量？
- \* 直邮是更好的选择吗？
- \* 新政之下 如何破局？



# 什么是流量黑洞？

国内电商模式	代表公司	2013 年 GMV 规模(亿元)	对应的进口零售电商模式
C2C 平台	淘宝网	11720	海外代购平台
第三方 B2C 平台	天猫商城	5050	直发/直运平台
综合型自营 B2C 电商	京东商城	1255	综合型自营跨境 B2C 电商
闪购平台	唯品会	104	海外商品闪购模式
导购/返利平台	返利网	100	导购/返利平台

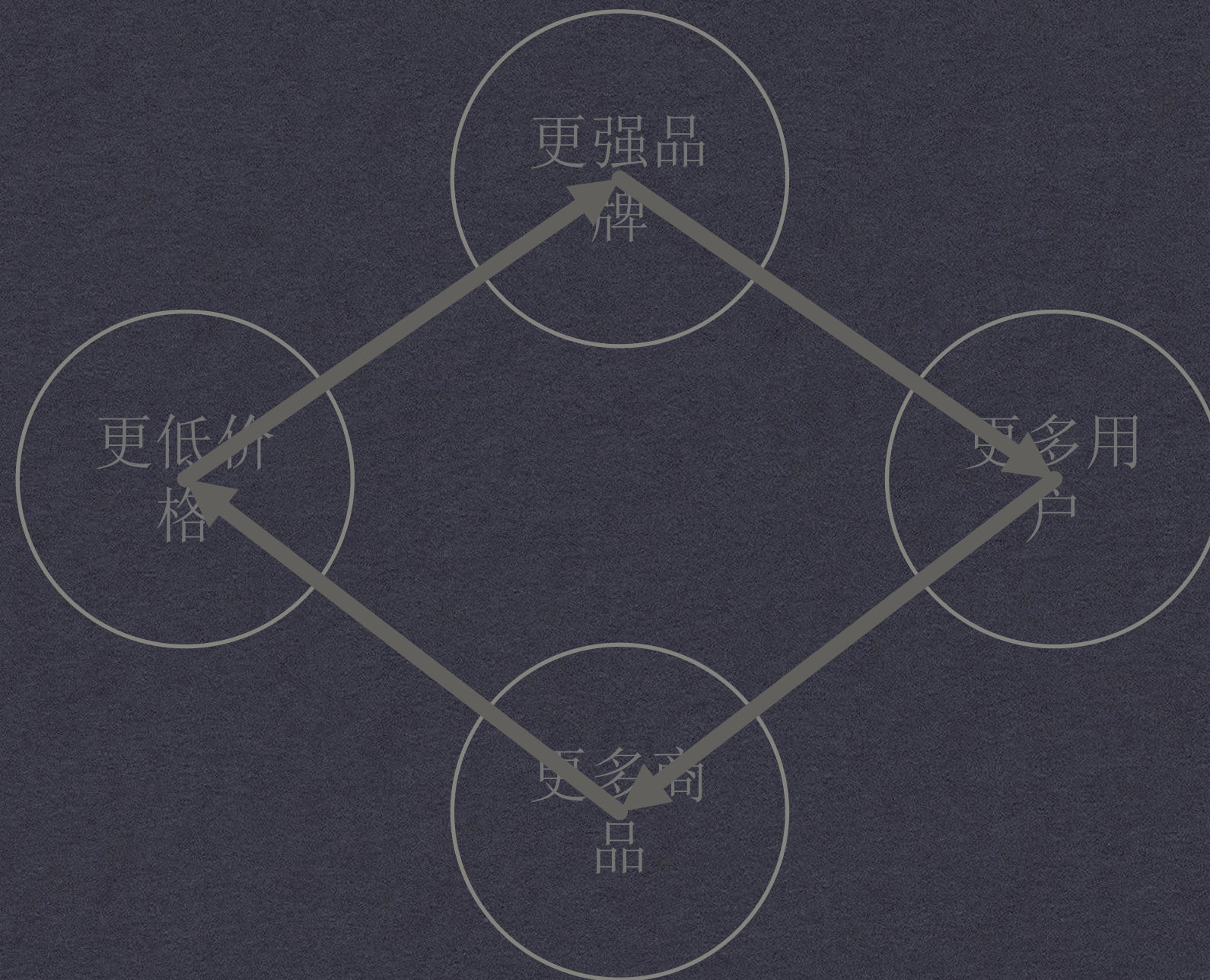
		2Q 2015	3Q 2015	4Q 2015	2014 full year	2015 full year
<b>China online GMV (全国网上零售额)</b>	RMB'bn	885	946	1,286	2,909	3,877
yoy growth		37%	31%	27.8%	n/a	33.3%
yoy growth reported						33.3%
Penetration rate		12.5%	12.7%	15.2%	11.1%	12.9%
<b>Alibaba GMV</b>	RMB'bn	673	713	964	2,274	2,951
% of total China online consumption (market share)		76.1%	75.4%	75.0%	78.2%	76.1%
yoy growth		34.4%	28.3%	22.5%	47.5%	29.8%
<b>China retail revenue</b>	RMB'mn	15,712	17,267	28,714	56,054	74,742
yoy growth		24.3%	35.2%	35.0%	39.4%	33.3%
<b>JD GMV (RMB'100M)</b>	RMB'mn	115	115	145	260	463
% of total China online consumption (market share)		12.9%	12.2%	11.3%	8.9%	11.9%
JD GMV / Alibaba GMV		17.0%	16.1%	15.1%	11.4%	15.7%
<b>GAP between Alibaba GMV and JD GMV</b>	RMB'mn	559	598	819	2,014	2,488

2013 淘宝/天猫：京东：其它 = 100：10：1

2015 淘宝+京东 = 88%



# 规模效应





# 中小卖家的平台选择

APP?

网站?

微信/微商?

还是直接进驻淘宝/京东等平台?



都不重要，先忘掉这些。来回答两个问题。



你有更低  
的价格  
吗？

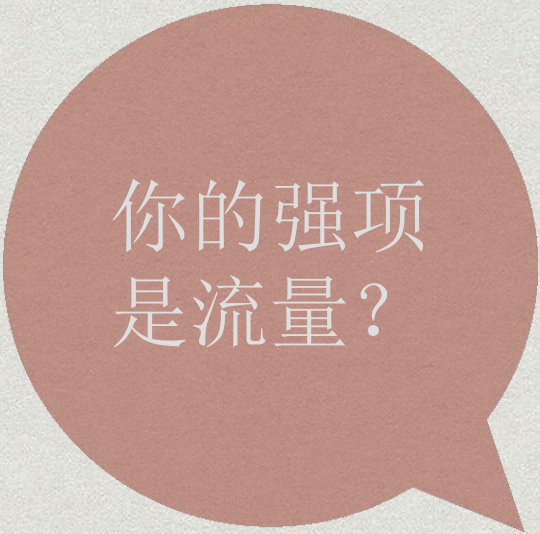
你有更多  
的选择  
吗？

你有更好  
的服务  
吗？


“为什么用户要在你这里购买？”

还是因为你已经形成品牌效  
应？





你的强项  
是流量？



还是服  
务？

“你更适合做卖家还是做供应商？”

*你的基因决定了你的选择。*



你选择的是对抗还是共  
赢？



流量商

卖家

供应链

淘宝

京东

微信

百度

贸易商

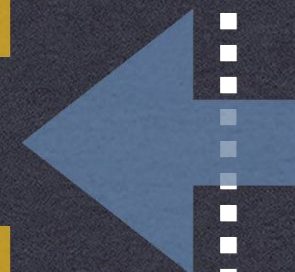
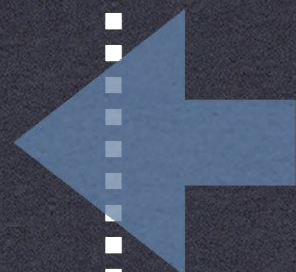
服务商

西洋汇  
XIYANGHUI.COM

品牌商

经销商

物流商





“西洋汇有什么牛逼的地方？”



2015年

30,487,626.95

20人不到

为什么  
能做到？

一直零投放！

一直盈利！

高达80%的复购率！

高达3000元的客单价！





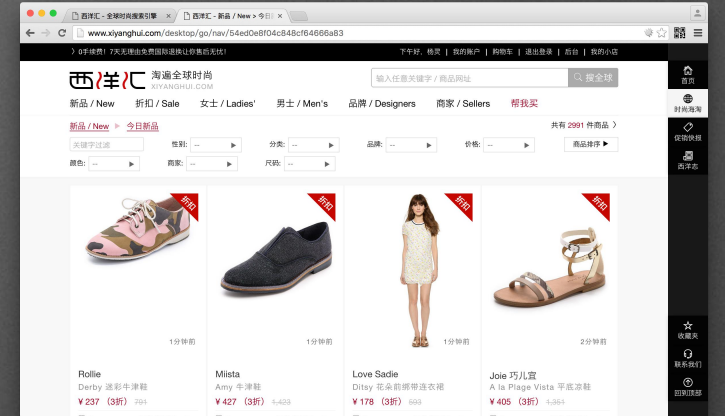
# 西洋汇是一家效率领先、技术驱动型的跨境电商服务公司



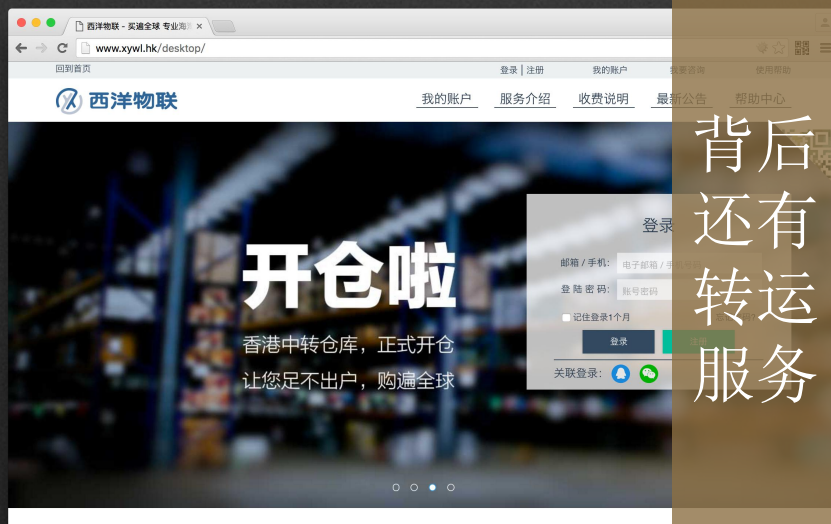
可以以常人不能及的速度  
大量快速覆盖第三方平台  
获得充足的免费流量



海外时尚搜索引擎



搜罗全球每个角落的  
时尚精口 个性需求



背后  
还有  
转运  
服务

核心理念：  
连接海内外  
一站逛全球



手机版 微信及APP



13,790,730

多!  
全球都在  
这!



海量全球精选商家

实时汉化同步

对接下单

西洋汇



消费者

海外同  
价!  
免费退  
换!

高度  
对接

境外发货



西洋物联

万国行邮/  
跨境电商专线

快!  
6天!

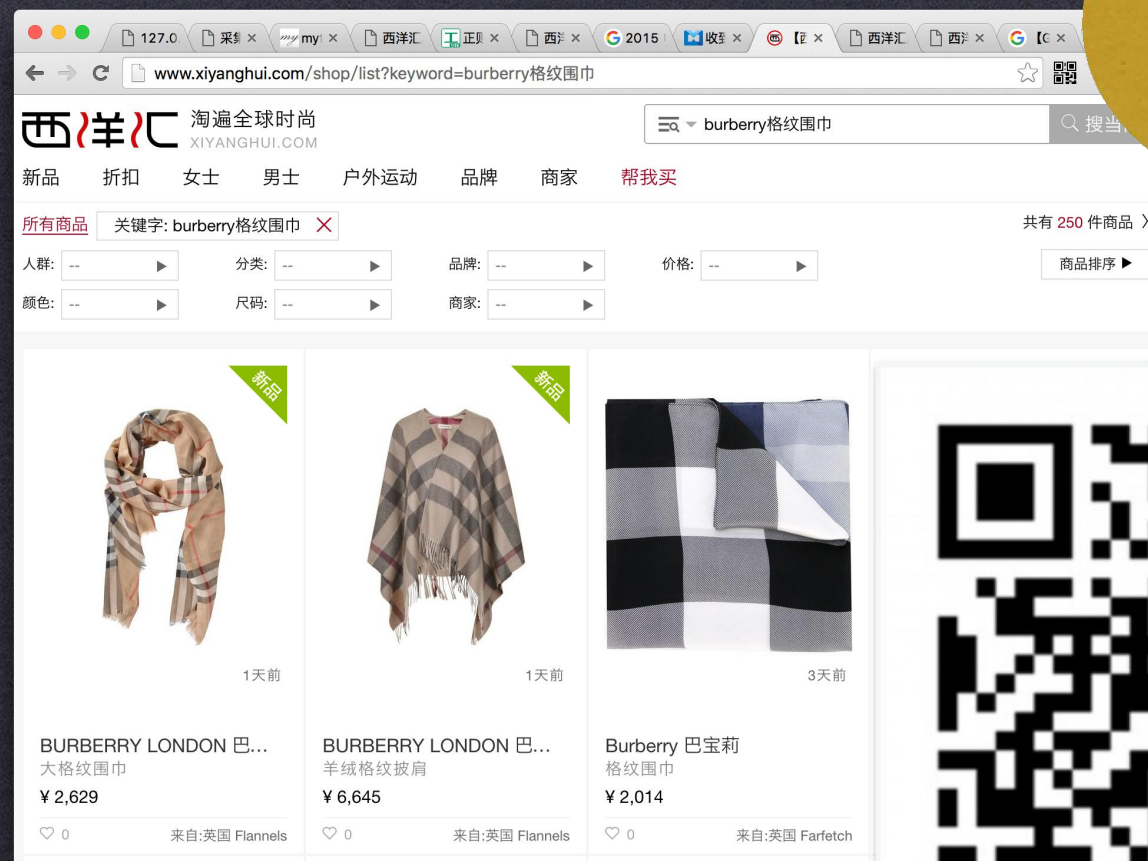


“低成本的流量

就是你能击中用户的痛点并且带来独特的价值。”



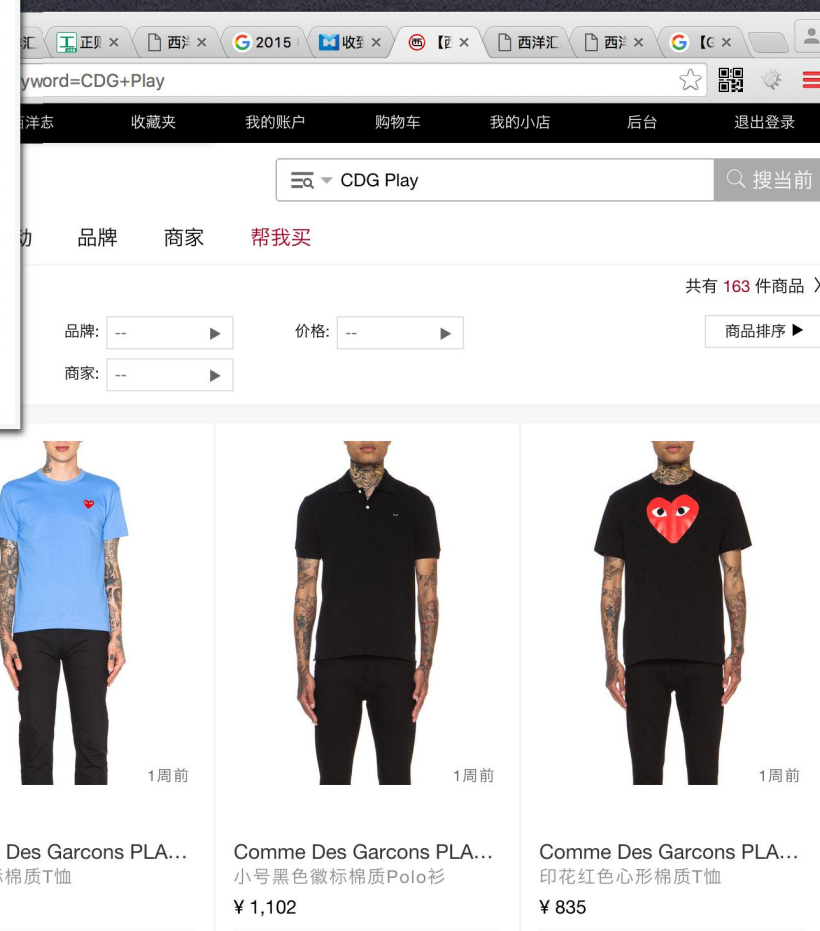
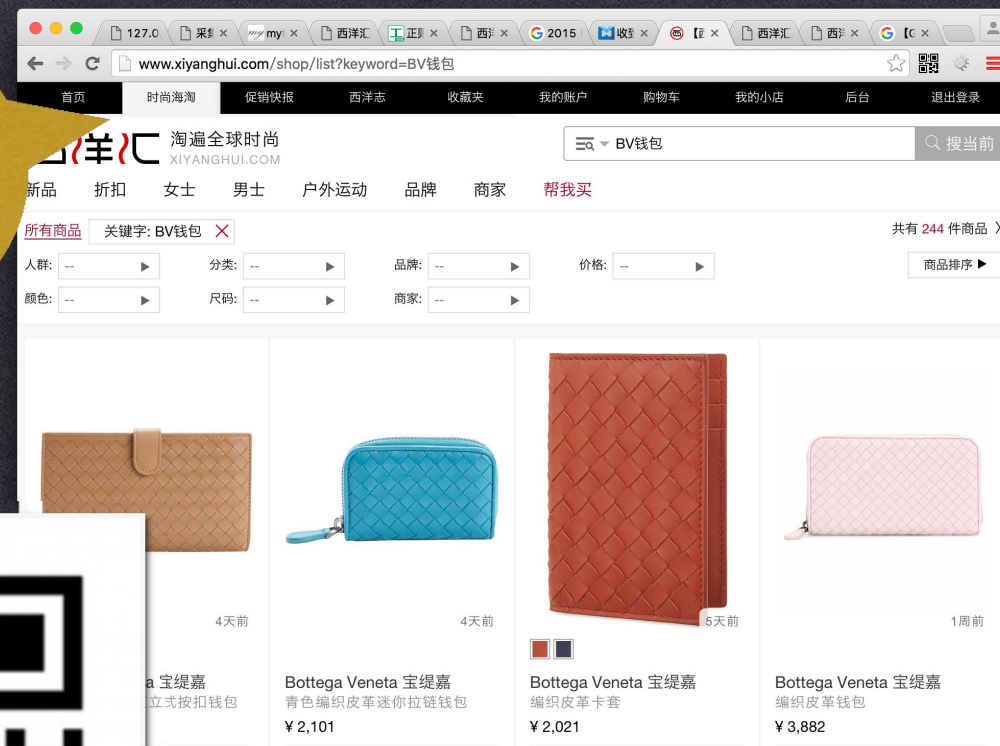
BV钱包



Burberry格纹  
围巾



CDG Play





淘宝/京东

微信/百度

内容商

贸易商

，你才能获

需要货

。但。

需要内容

需要变现


需要流量




做自己最擅长的事情并且  
不断放大优势。

精细化分工是人类社会的趋势  
避免过分跨界以及和全世界竞争





爆款？



还是长  
尾？

任何一个小众细分领域在  
中国都会变成巨大市场。

避免野心过分膨胀而丧失自己的定位



广告  
投放

自然  
流量

任何模式或方法都是不可  
直接复制或照搬的。

高成本的流量 可能是为了达到某个战略目标  
或者资源优势的临界点



20%

40%

80%

“需要或者可以引流吗？”

*你必须先清楚你引流的目的是什么。*



如果你刚刚开始，你的资源其实是需要一段时间的积累。

避免跟风与过分依赖政策红利



“直邮是更好的选择吗？”

看你卖什么。



长尾

爆品

高价值

低价值

直邮

BC直发

BBC保税

一般贸易



“新政之下 如何破局？”



解读一：只是完善，并非  
打击。

结论：无局，何须破。



解读二： 税务的规范是大势所趋。

应让买家明确其为跨境购物关税的主体



价格在未来不一定是决定因素。

消费  
升级

需求  
多元化

## 解读三：需求决定着市场

顺应政策 满足用户



# 更多跨境电商资讯：干货

- \* 请移步雨果网官网：[www.cifnews.com](http://www.cifnews.com)
- \* 雨果网微信公众号：cifnews



(扫描二维码关注)

**雨果网，  
跨境电商新媒体！**

跨境电商新闻App一键安装！  
扫描二维码可以下载！



雨果网  
跨境电商新媒体







西洋汇期待与您一起共建跨境共赢生态。

## 广州

海珠区广州大道南 洋湾1601电子商务时尚岛B区16-21 三楼

电话：4006882448    020-38059468

## 香港

香港九龍馬頭角道40號東南工廠大廈8樓

电话：00852-92260806